

券商非现场开户放开 “佣金大战”一触即发?



□据 新浪网

业内关注了许久的券商非现场开户终于迈出实质性一步。中国证券业协会近日发布《证券公司开立客户账户规范》(以下简称《规范》),放开非现场开户限制,证券公司不仅可以在经营场所内为客户现场开立账户,也可以通过网络等方式为客户开账户。尽管业内普遍认为,这一新政策将有助于降低券商的网点成本,但对“佣金大战”的担心也随之产生。

1 百姓办理开户,方式更多了

按照《规范》要求,证券公司可以在经营场所内为客户现场开立账户,也可以通过见证、网上及中国证监会认可的其他方式为客户开立账户。所谓见证开户,是指证券公司工作人员在经营场所外面见客户、确认客户身份并见证客户签署开户相关协议后,证券公司按规定程序为客户办理开户。网上开户则是指客户凭有效的数字证书登录证券公司网上开户系统、签署开户相关协议后,证券公司按规定程序为客户办理开户。

作为证券业的大事,非现场开户一直牵动着业内的神经。其中,“不能跨监管区域”是不少券商人士的猜测。按照此猜测,一家证券公司如果在某地没有设立营业部,就无法在这个区域进行非现场开户。

但是,从证券业协会日前发布的《规范》看,非现场开户并没有上述限制。也就是说,非现场开户的实际监管,比业内之前预料的要宽松。不过,非现场开户并不意味着可以随便用他人身份证开设交易账户。《规范》要求证券公司在受理客户开户申请时,应当要求客户出具真实有效的身份证明文件,并采取必要措施对客户身份的真实性进行审核。

业内人士称,目前人口流动性大,持有A地身份证的公民可能在B地工作,如果某券商在B地有营业部而在A地没有,按理这个公民可以非现场开户,但从身份证上却判断不出来。“无法仅以身份证界定这个公民是否在券商的营业部覆盖范围内,所以非现场开户没有‘不能跨监管区域’的规定是合理的。”

2 大小券商,谁受益更多?

“非现场开户肯定对小券商好。”一名证券业人士表示,小券商网点少,在现场开户时代,只能在有网点的区域争取客户,而在没有网点的广阔市场里基本无法吸纳客户。非现场开户开闸后,通过网络或者见证的方式,小券商也可以到没有自己网点的区域去吸引客户。大券商的网点多,非现场开户打破了大券商这一优势,小券商肯定会分走部分大券商的市场份额。不过,在目前行情不景气的情况下,非现场开户的影响还不明显,等行情好起来了,新政的影响会更加凸显。

与上述证券业人士的观点相反,另

一券商营业部负责人并不认可非现场开户有利于小券商的说法。“放开非现场开户,是因为与金融业其他机构相比,证券公司的网点整体上还是少的,比银行的网点少多了。”这名负责人介绍,现在的股民逐渐转向年轻化,而网络是年轻人的重要生活方式。为了适应年轻人的这一特点,网上开户也就应运而生了。年轻人网上开户在选择证券公司时,证券公司的品牌效应就起作用了。不管是知名度还是品牌影响力,大券商都更有优势,所以新开闸的非现场开户,更有利于大券商。

3 券商“佣金大战”一触即发?

不管非现场开户对大券商更有利还是对小券商更有利,非现场开户或将引发券商佣金战是绝大多数证券业人士的观点。业内人士称,为了防止券商“佣金大战”导致的恶性竞争,去年有的证券业协会要求佣金下限是千分之一,但贯彻得并不彻底,个别营业部会进行变相处理,客户的佣金率是低于千分之一的。

对券商而言,网点的成本非常高,新开的网点基本上都是亏损,非现场开户推广后,券商新开营业部的压力就会减少,所以都会争抢这一新业务。券商间的竞争会越来越激烈,如果缺乏监管,券商间的“佣金大战”可能很快打响。

业内人士称,交易所去年降低了部分费用,券商的佣金成本在万分之二左右。“万分之二只能包住通道费用,但券商还有运营费、人工成本等,这样就赚不到钱

了,行业内给一些老客户的佣金费率也都控制在万分之四左右。”不过,该业内人士判断,如果放开非现场开户,不排除一些小券商为“跑马圈地”,不惜成本降低佣金费率。大客户更看重服务,对佣金没那么在意,但对一些小散户而言,他们对佣金的在乎程度超过了对服务的在乎程度,这部分小散户就可能成为小券商争夺的对象。而小散户在别处能付更低的佣金,也会引发大客户要求券商降低佣金,对整个行业带来连锁反应。

一名证券公司大客户透露,券商的佣金成本在万分之一点五至万分之二间,即便大客户谈到万分之二点五,证券公司依然有钱赚,只是利润微薄而已,“所以非现场开户开闸后,小券商如果想抢市场,佣金依然有下降空间”。

(www.sina.com.cn)